

СЕКЦІЯ 2 - МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

СІКЕТІНА Н.Г., асистент, каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ЛОКТІОНОВА О.С., студентка, НТУ «ХПІ»

МОДЕЛЮВАННЯ ОБСЯГУ РЕАЛІЗАЦІЇ В СФЕРІ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ

При діяльності малих підприємств за умов конкурентного середовища адаптація до швидких змін вимагає прийняття ефективних оперативних та перспективних управлінських рішень. Оскільки в процесі функціонування підприємства має місце відставання величин реально отриманих показників від бажаних, існує не тільки необхідність реагування на зміни зовнішнього середовища підприємства, а також їхнього передбачення.

Для передбачення можливих змін в діяльності підприємства розробляється їхній прогноз. Прогноз — це імовірне, аргументоване (тобто на підставі системи фактів і доказів) судження про стан об'єктів (процесів) в майбутньому або альтернативних шляхів і строків досягнення певних результатів [1].

Забезпечення ефективного управління фірмою із надання логістичних послуг в сфері громадського харчування вимагає вміння передбачати його майбутній стан з урахуванням змін у середовищі, в якому вона функціонує, що сприяє завчасному попередженню прийняття не виважених управлінських рішень.

Отже, в умовах мінливого конкурентного середовища актуальним є розробки стратегії прогнозування діяльності фірми із надання логістичних послуг в сфері громадського харчування.

Торговельне підприємство незалежно від своїх масштабів і профілю діяльності повинно займатися внутрішнім плануванням. Планування має на увазі визначення цілей підприємства на певну перспективу, знаходження і аналіз способів їх реалізації і ресурсного забезпечення. Планування визначається тими завданнями, які ставить перед собою підприємство на перспективу.

Методом, яким можна користуватись для прогнозування продажів на торговельному підприємстві (зі стабільною

кон'юнктурою ринку) є метод екстраполяції тренду. Його сутність полягає у передбаченні прогнозування обсягу реалізації продукції на основі статистичного аналізу часових рядів, за якого обчислюють значення економічних показників за межами наявних фактичних даних, виходячи з припущень, що виявлена тенденція зберігатиметься і надалі. Тренд може бути вираженим рівнянням прямої, логарифмічної, гіперболічної, показникової функції та параболи другого порядку [2].

Метод екстраполяції тренду на прикладі фірми із надання логістичних послуг в сфері громадського харчування в Харківській області. В роботі [2] методом екстраполяції тренду із імовірністю 95% визначено, що у 2015 році становив 830,77 тис. грн.

На 2018 рік за допомогою програмного забезпечення *STATISTICA* - 6 складено прогноз обсягу реалізації продукції фірми із надання логістичних послуг в сфері громадського харчування в Харківській області, який складає 809,2 тис. грн.

Прогноз на 2018 рік складено з урахуванням зберігання тенденції, що склалася. Отже, на цей період, що прогнозується, обсяг реалізації продукції фірми із надання логістичних послуг в сфері громадського харчування в Харківській області зменшиться на 21,57% порівняно із 2015 роком.

Список літератури:

1. Сікетіна Н.Г. Прогнозування економічної ефективності машинобудівного підприємства / Н.Г. Сікетіна // Труды XI Міжнародній науково-практичній конференції [«Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум – 2015»], (Харків 7–9 грудня 2015 р.) / Міністерство освіти і науки України, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут». – Харків : НТУ «ХПІ». – 2015. – С. 221-225;
2. Гусаковська Т.О., Клочко Ю.О., Сікетіна Н.Г. Аналіз комерційної діяльності торговельного підприємства / Т.О. Гусаковська, Ю.А. Клочко, Н.Г. Сікетіна // Вісник ПУЕТ, серія «Економічні науки», 2015. №1 (69) – Ч.2. - С.106-109.